
ПРОГРАММА РЕГИСТРАЦИИ СДЕЛОК

ОБНОВЛЕНИЕ УСЛОВИЙ - 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

- > Базовые понятия
- > Enterprise и SMB
- > Система Deal Registration
- > Правила регистрации сделок
- > Защита инвестиций и перевод

ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК

- > Новые правила вступают в силу с 1 февраля 2019 года
- > Действуют в данной редакции до конца 2 квартала (30 июня)
- > К окончанию испытательного срока – возможен пересмотр правил с учетом практики
- > Каждый отзыв/предложение от партнеров будет рассмотрен и учтен

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА

Руководитель отдела реселлеров – Наталья Пожидаева Natalya.Pozhidaeva@kaspersky.com

Руководитель отдела СМБ – Тимур Бигулов Timur.Bigulov@kaspersky.com

Ваш партнерский менеджер - <https://www.kasperskypartners.ru/?eid=2254>

БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ РЕГИСТРАЦИИ СДЕЛОК

Компетенция партнера – сервис, оказываемый партнёром заказчику, востребованный заказчиком, и ведущий к приобретению заказчиком лицензии на продукт ЛК у партнера.

Выдержки из Партнёрской программы ЛК – «Принципы сотрудничества»

«... При равном уровне компетенций, Партнерам предоставляется одинаковый уровень скидок...»

«...ЛК по своему усмотрению вправе предоставить Партнеру дополнительную скидку при закупке решений в случае, если Партнер обладает дополнительными компетенциями, улучшающими качество его работы с Конечным заказчиком...»

«... Для заказчиков категории СМБ критерий принятия решения о предоставлении скидки – подтверждение регистрации проекта в программе Регистрации Сделок (DealReg)...»

Таким образом, **цель программы регистрации сделок (DealReg)** – предоставить партнерам равнодоступный инструмент и простой предсказуемый **процесс для подтверждения скидок в сегменте СМБ** в рамках партнёрской программы.

ТЕКУЩИЙ (ПРИОРИТЕТНЫЙ) ПОСТАВЩИК

Текущий поставщик (ТП) – реселлер, поставивший продлеваемую лицензию.

Компетенция текущего поставщика:

- Подтверждена самим фактом поставки предыдущей лицензии
- относится к продлению поставленной им лицензии

Только текущий поставщик может зарегистрировать в DealReg сделку по продлению лицензии без изменения спецификации (1:1) или при необходимости снижение спецификации

Не-текущему поставщику (Не-ТП) регистрация сделки в DealReg по продлению 1:1 не подтверждается.

- **NB!** Это ограничение не влияет на возможность размещения заказа

ENTERPRISE И SMB

ДЕПАРТАМЕНТ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ ENTERPRISE

Основная задача: Стратегическое взаимодействие с крупными корпоративными заказчиками. Поиск и привлечение новых заказчиков, продвижение новых сервисов и продуктов ЛК.

1. Отдел по работе с ключевыми клиентами (КАМ). Обслуживает крупные государственные корпорации и структуры, коммерческие корпорации и холдинги. Ориентир – Московские и централизованные региональные лицензии с диапазоном выше 2500 узлов. Работают в рамках Named Account List (N.A.L.). Руководитель Борис Тараненко.

2. Отдел региональных продаж (РАМ). Обслуживает крупных заказчиков с центрами принятия решения за пределами Москвы/МО. Руководитель Марина Усова.

Ориентир – Региональные лицензии с количеством узлов от 1000. Московские/ЦФО лицензии с количеством узлов от 1000 до 2500.

Привязаны к своей территории и с 2017 года работают в рамках **Named Account List (N.A.L.)**.

КАМ и РАМ самостоятельно принимают решение о регистрации сделок для заказчиков из своего N.A.L., в соответствии с партнёрской программой.

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ЗАКАЗЧИКАМ SMB СЕГМЕНТА

- > Состав - 4 менеджера Лаборатории + контакт-центр (20 чел).
- > Входит в управление по работе с партнерами Лаборатории Касперского
- > Основные задачи:
 - **СМБ продления**
 - до 24 узлов: напоминание о продлении, долицензирование, контроль продления
 - 25-249 узлов: повышение лояльности решениям ЛК и текущему поставщику, перевод на KES расширенный, напоминание о продлении, контроль продления
 - 250-999 узлов: бюджетирование, повышение лояльности, перевод на KES Расширенный и допродажа новых продуктов, напоминание о продлении, контроль продления.
 - **Новый СМБ бизнес:** поиск и проработка новых заказчиков сегмента 5-999, прозвон баз от КЦ и с мероприятий, передача созданных интересов и лидов в канал.
 - **Работа с DealReg** – соблюдение регламента и сроков ответа/регистрации сделок

Точки входа:

SMB@kaspersky.com – общие вопросы по квотам и заказчикам СМБ, сложные случаи

DR@kaspersky.com – запросы в отношении DealReg

ПРОЦЕСС КОНТРОЛЯ ПРОДЛЕНИЙ

СМБ отдел прозванивает заказчиков исходя из срока окончания действия лицензии.

Напоминание о продлении за 90 дней до окончания лицензии– основной звонок

- Уточнение спецификации (переход на KESB Расширенный)
- Наличие бюджета/препятствий для продления

Во время основного звонка «-90» актуализируется спецификация и направляется ТП:

- публикуется на портале в разделе «мои продления»
- отправляется по электронной почте сотруднику с ролью “администратор продлений”

ВВ: **Сотрудники ЛК не прозванивают заказчиков** с целью определения предпочитаемого поставщика в СМБ. В рамках звонка «-90» выясняется обратная связь только о работе ТП за время действия лицензии.

СМБ VS ENTERPRISE

К сегменту бизнеса СМБ, **начиная с 2017 года** относятся:

Endpoint+:

- Лицензии на KSOS, KES Cloud, Стандартный, Расширенный, KTS с диапазоном от 5 **до 999** узлов
- Лицензии для защиты почты, шлюзов с диапазоном от 10 **до 999** узлов
- Лицензии для защиты виртуальных сред с диапазонами DT:10-**999**, SV: 1-99, CR 1-24

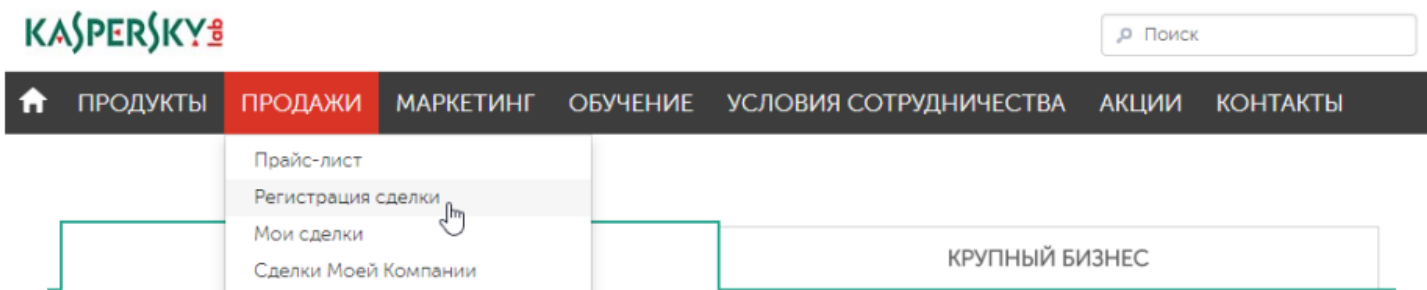
Более высокие диапазоны, а также продукты, не входящие в указанный перечень (**non-endpoint** - например, KATA, KICS, Сервисы и т.п.) причислены к сегменту бизнеса **Enterprise**.

NB Лицензии Enterprise диапазона почти всегда входят в Named Account List (N.A.L.) КАМ/РАМ. Данные сделки в системе DealReg не обрабатываются

NB Некоторые заказчики сегмента 1000- относятся к N.A.L.

СИСТЕМА DEAL REGISTRATION (DEALREG)

- 1 Авторизуйтесь на портале: <https://www.kasperskypartners.com/>
- 2 Перейдите в раздел «Продажи», затем выберите пункт «Регистрация сделки».



- 3 Выберите из выпадающего списка продукт, укажите количество, диапазон, срок действия и тип лицензий, а затем нажмите «Найти решение».

РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛКИ

Важно:

- Заполняются все поля актуальной информацией.
- **Только 1 продукт на регистрацию.**
- При регистрации сделки (Base) по программам «Наука», «Медицина» или (Cross-grade) «Мигрируй» необходимо приложить документы, подтверждающие право заказчика на участие в программе (устав, лицензию) либо ссылку на эти документы. Программы между собой не комбинируются.
- **Регистрация сделки после объявления конкурсных процедур не проводится.**
- Универсальное поле комментариев – заполняется при необходимости подтверждения:
 - Продления - номер продлеваемой лицензии
 - «Науки» и «медицины»
 - Миграция по недостаточным документам
 - Увеличение срока действия регистрации
 - Предоставление grace периода, например, дополнительный срок при миграции
 - Предоставление доп. скидки
 - Регистрации по программе «Самая доступная почта», с указанием номера лицензии KES
- После подтверждения регистрации сделки выдается **квота**.

С момента получения квоты заказчика можно отгружать - раннее продление, вхождение в программы, специфика по документам – все подтверждено.

39A/3 Leningradskoe Shosse
 Moscow, 125212
 Russian Federation
 Tel: +7 (495) 737-34-12 +7 (495) 797-8700
 Fax: +7 (495) 663-81-49
 E-mail: info@kaspersky.ru
 Website: www.kaspersky.ru

Менеджер ЛК,
 ответственный
 за заказчика

Quote 1

Kaspersky Lab
Contact person: Darya Zavalikhina
Phone:
Email: darya.zavalikhina@kaspersky.com

Opportunity ID: RU6-5158872-778433

Approved Date: 13.02.2018

Quotation valid until: 28.02.2018

Reseller: (NF38RU01) AO
Contact person:
Phone:
Email:

End User: , 000
Tax ID:
Contact person:
Phone:
Email:

Координаты ЛПП
 заказчика, указанные
 при заполнении
 DealReg

Код сделки.
 Для
 размещения
 заказа
 обязательно
 указание кода

Description	KL SKU	Quantity	List Price	Term Discount	Recommended End User Discount	Recommended End User Price per License	Comments
Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition. 50-99 Node 2 year Renewal License	KL4869RAQDR	50	4 321,00 руб.	0.0 %	100.0 %	0,00 руб.	

Associated orders:
 0B00-160302-083156-710-365

License expiration date:
 17.03.2018

Comments:

Подтверждённый ЛК объём скидки от РРЦ.
 Действительно для указанных Заказчика,
 Спецификации, Партнёра, Диапазона дат

Новая РРЦ, на базе которой дистрибутор
 будет предоставлять цену закупки

Диапазон дат,
 в котором
 действует
 квота

39A/3 Leningradskoe Shosse
 Moscow, 125212
 Russian Federation
 Tel: +7 (495) 737-34-12 +7 (495) 797-8700
 Fax: +7 (495) 663-81-49
 E-mail: info@kaspersky.ru
 Website: www.kaspersky.ru



Quote 1

Kaspersky Lab

Contact person: Darya Zavalikhina
Phone:
Email: darya.zavalikhina@kaspersky.com

Opportunity ID: RU6-5158872-778433

Approved Date: 13.02.2018

Quotation valid until: 28.02.2018

Reseller: (NF38RU01) AO

Contact person:

Phone:

Email:

End User: 000

Tax ID:

Contact person:

Phone:

Email:

Description	KL SKU	Quantity	List Price	Term Discount	Recommended End User Discount	Recommended End User Price per License	Comments
Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition. 50-99 Node 2 year Renewal License	KL4869RAQD R	50	4 321,00 руб.	0.0 %	100.0 %	0,00 руб.	

Associated orders:

0800-160302-083156-710-365

License expiration date:

17.03.2018

Comments:

Отслеживание срока действия квоты остается за партнером. После истечения срока действия квоты она считается недействительной, спецификация считается ни за кем не зарегистрированной.

Справки о сроках окончания действия квот и свободных спецификациях не предоставляются

Диапазон дат,
 в котором
 действует
 квота

ПРАВИЛА РЕГИСТРАЦИИ

ПРОЕКТЫ ПО НОВЫМ ЛИЦЕНЗИЯМ

Распространяется на регистрацию :

- Продажа новых лицензий, тип лицензии base
- Проекты по программе «Мигрируй», лицензия cross-grade
- Сегмент бизнеса СМБ, включая «медицину» и «науку»

Условия

- Скидка 5%

Правила подтверждения:

- ✓ По каждому продукту подтверждается только первая поступившая регистрация.
- ✓ Другие регистрации по тому же продукту не принимаются
- ✓ При изменении спецификации необходимо заводить новую сделку, предыдущая квота станет недействительной
- ✓ Другие партнеры могут регистрировать спецификации на незарегистрированные продукты
- ✓ Стандартный срок действия - **3 месяца**. Может быть увеличен до 6 мес.

ПРОЕКТЫ ПО ПРОДЛЕНИЯМ

Распространяется на регистрацию:

- Проектов по продлению, включая «медицину» и «науку», лицензия Renewal
- Для муниципальных/государственных заказчиков – весь диапазон СМБ 10-999
- Для коммерческих заказчиков – лицензии диапазона СМБ 250+ узлов

Условия

- Скидка 1%

Возможные причины отказа в регистрации:

- ✓ Обращение ранее 180 дней до истечения срока действия лицензии
- ✓ Уменьшение спецификации от текущей лицензии заказчика (не ТП)
- ✓ Не было увеличения спецификации (не ТП)
- ✓ Недостаточное увеличение спецификации (не ТП, более 250 узлов, регистрация спецификации с ростом менее чем на 20 узлов).
- ✓ Уже зарегистрировано (такая спецификация уже зарегистрирована)
- ✓ Несоответствие условиям программы (коммерческий заказчик до 250 узлов, образовательная лицензия, KSOS, дозакупка)

ПРАВИЛА ПОДТВЕРЖДЕНИЯ РЕГИСТРАЦИЙ ПРОДЛЕНИЙ

- ✓ Подтверждаются только уникальные спецификации (продукт/кол-во узлов/срок).
- ✓ В одной спецификации – 1 продукт.
- ✓ У одного партнера только 1 активная квота на продукт, при изменении спецификации сделку необходимо регистрировать повторно, предыдущая квота становится неактивной
- ✓ Суммирование нескольких продлеваемых лицензий не является увеличением спецификации
- ✓ Продление 1:1 или снижение спецификации → только ТП, Не ТП -> только увеличение спецификации
- ✓ Минимальный шаг увеличения:
 - ✓ до 250 узлов – 1 узел и более,
 - ✓ свыше 250 узлов – первый шаг +20 узлов от текущей спецификации, далее +1 узел
 - ✓ свыше 1000 узлов – первый шаг +50 узлов от текущей спецификации, далее +1 узел

NB: Увеличение длительности лицензии (2,3 года) не является изменением спецификации

СВОДНАЯ ПО УСЛОВИЯМ

обращается партнер	ситуация у заказчика	подтверждение(***)
ТП	1:1	да
	увеличение от 1:1(**)	да
	уменьшение от 1:1(*)	да
не ТП	1:1	нет
	увеличение от 1:1(**)	да
	уменьшение от 1:1	нет

(*) – В случае подтверждения заказчиком – через РАМ

(**) шаг увеличения - 1 узел до 250 узлов, после 250 узлов первый шаг 20 далее +1

(***) При выполнении правила уникальных регистраций.

ЗАЩИТА ИНВЕСТИЦИЙ И ПЕРЕВОД

СХЕМА ЗАЩИТЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ЗАКАЗЧИКЕ

Для защиты инвестиций в заказчике необходимо:

- 1. Проработать варианты усиления защиты заказчика в процессе обсуждения проекта. Задача – определить спецификацию, максимально удовлетворяющую заказчика**
 - *Выявить полную потребность в кол-ве защищаемых узлов - уточнить кол-во рабочих мест, кол-во используемых корп. смартфонов и BYOD устройств, файловых серверов.*
 - *Через противоречие «максимальная защита и одновременно комфорт пользователей» обосновать KESB Расширенный, 2й контур защиты – защиту почты, шлюзов, сервера Sharepoint*
 - *Уточнить, использует ли заказчик виртуализированные среды, предложить и обосновать защиту для вирт. сред (KSV).*
 - *В случае выявленной потребности в многофакторной защите - предложить Total.*
 - *Прояснить потребность в защите от DDoS и целевых атак (хакеров)*
- 2. Получить подтверждение заказчика, что найденное решение полностью соответствует его потребностям**
- 3. Объяснить заказчику что финальная стоимость будет сформирована под конкретную спецификацию. И при необходимости изменения спецификации её необходимо обсуждать именно с вами.**
- 4. Зарегистрировать спецификацию и выставить заказчику соответствующее КП**

СХЕМА ПЕРЕВОДА ЗАКАЗЧИКОВ ПРИ ПРОДЛЕНИИ

Для перевода заказчиков при продлении необходимо:

1. Укрепить заказчика в желании работать с вами - новым партнером
2. **Проработать** варианты усиления защиты заказчика в процессе обсуждения проекта. **Задача – добиться увеличения спецификации от изначальной (от имеющейся лицензии).**
 - *Выявить полную потребность в кол-ве защищаемых узлов - уточнить кол-во рабочих мест, кол-во используемых корп. смартфонов и BYOD устройств, файловых серверов.*
 - *Через противоречие «максимальная защита и одновременно комфорт пользователей» обосновать KESB Расширенный, 2й контур защиты – защиту почты, шлюзов, сервера Sharepoint*
 - *Уточнить, использует ли заказчик виртуализированные среды, предложить и обосновать защиту для вирт. сред (KSV).*
 - *В случае итоговой потребности в многофакторной защите - предложить Total.*
 - *Прояснить потребность в защите от DDoS и целевых атак (хакеров)*
3. **Получить подтверждение** заказчика, что найденное решение полностью соответствует его потребностям
4. **Объяснить** заказчику что финальная стоимость будет сформирована под конкретную спецификацию. И при необходимости изменения спецификации её необходимо обсуждать именно с этим партнером.
5. **Зарегистрировать** спецификацию и выставить заказчику соответствующее КП

ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК

- > Новые правила вступают в силу 1 февраля 2019
- > Действуют в данной редакции до конца 2 квартала (30 июня)
- > К окончанию испытательного срока – возможен пересмотр правил с учетом практики
- > Каждый отзыв/предложение от партнеров будет рассмотрен и учтен

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА

Руководитель отдела реселлеров – Наталья Пожидаева Natalya.Pozhidaeva@kaspersky.com

Руководитель отдела СМБ – Тимур Бигулов Timur.Bigulov@kaspersky.com

Ваш партнерский менеджер - <https://www.kasperskypartners.ru/?eid=2254>

ВОПРОСЫ?